



# Sociedad de Tasación

Oferta Actual y Potencial de Vivienda Nueva en Sitges



1.	Resumen y Conclusiones	pág.	1
2.	Datos Básicos del Municipio	pág.	8
3.	Análisis Histórico de las Transacciones	pág.	9
4.	Valores Medios de Mercado.	pág.	10
5.	Hipótesis de Desarrollo de los Suelos	pág.	11
6.	Distribución de la Oferta Potencial de los Suelos	pág.	12
7.	Absorción de la Oferta	pág.	14
8.	Aproximación a los valores del suelo	pág.	16
9.	Memoria : Metodología e Información Analizada	pág.	19
10.	Memoria: Fundamentos Técnicos del Análisis y validez de la información	pág.	20
11.	Modelo de Formulario de Promoción	pág.	21
12.	Modelo de Formulario de Terreno	pág.	22





## 1. Resumen y Conclusiones (1)

El presente estudio tiene por finalidad establecer un diagnóstico sobre el volumen y las características básicas de la oferta real existente y potencial de la vivienda nueva en el municipio de Sitges (provincia de Barcelona) a Octubre de 2013.

### El Municipio

El término municipal, situado a 36 Km al sur de la ciudad de Barcelona, cuenta con una superficie de casi 44 km<sup>2</sup> que se extienden a lo largo de unos 17 km de litoral.

Tiene una población de derecho de más de 29.000 habitantes que ha crecido de forma constante a lo largo de los últimos diez años a un ritmo superior al de la media de la provincia de Barcelona.

El sector servicios es actualmente el motor de la economía de Sitges, fundamentalmente el turismo. Asimismo dispone de una gran infraestructura con equipamientos y tres puertos deportivos que lo convierten en el municipio con más puertos deportivos de España.

El índice de desempleo es relativamente bajo y se sitúa bastante por debajo de la media de la provincia y de la Comunidad Autónoma.

### Transacciones de Viviendas

Aunque podemos observar que el nivel máximo de transacciones se alcanzó en el año 2004, a partir de entonces la tendencia es de estabilidad, cosa que nos permite concluir que la dinámica de venta de vivienda nueva en el municipio de Sitges dista bastante de la evolución sufrida en todo el estado. Quizás lo más destacable sería el despunte de ventas el último trimestre de 2012 coincidiendo con la supresión de la desgravación fiscal por adquisición de vivienda habitual.

### Valores de Mercado

El valor de mercado medio para vivienda nueva en el último decenio (2002-2012) ha experimentado una revalorización total del 46%.

En el ciclo analizado podemos diferenciar dos partes: en primer lugar, del 2002 hasta mediados del 2007, en la que los valores aumentan en todos los periodos hasta alcanzar una revalorización del 85% y en segundo lugar, desde finales del 2007 hasta finales del pasado año 2012, en la que los valores decrecen moderada pero continuamente, acumulando una reducción total del 21%.

El valor medio ponderado del municipio a diciembre de 2012 se sitúa en los 2.711 euros/m<sup>2</sup>.

Los precios de las viviendas libres ofertadas se sitúan para cada modalidad entre las siguientes horquillas:

1 dormitorio, de 4.800 a 6.700 €/m<sup>2</sup> construido (incluida parte prop.elem.comunes)

2 dormitorios, de 3.100 a 4.600 €/m<sup>2</sup> construido (incluida parte prop.elem.comunes)

3 dormitorios, de 2.600 a 4.900 €/m<sup>2</sup> construido (incluida parte prop.elem.comunes)

Más de 3 dormitorios, de 2.450 a 4.800 euros/m<sup>2</sup> construido (incluida parte prop.elem.comunes)

### Promociones Analizadas

Se han analizado un total de 10 promociones, 8 correspondientes a la tipología de vivienda-piso y 2 de vivienda unifamiliar adosada. Del total de promociones analizadas, 8 se encuentran terminadas y 2 con actividad constructiva.

Se han contabilizado un total de 237 viviendas promovidas de las cuales el 97% se encuentran terminadas.

La superficie total promovida asciende a 33.353 m<sup>2</sup> de los que 32.512 m<sup>2</sup> corresponden a edificios

Más de 51% de la oferta corresponde a la modalidad de tres dormitorios, mientras que sólo el 12% corresponde a las modalidades de dos dormitorios o menos.

A la fecha del estudio, cerca del 39% de las viviendas promovidas se encuentran pendientes de venta.

## 1. Resumen y Conclusiones (2)

### Suelos Analizados

Se han analizado un total de 47 ámbitos. 24 de ellos (los cuales totalizan un potencial de 1.012 viviendas), corresponden a suelos con planeamiento/gestión/urbanización realizados, y solares, que pueden ser edificados una vez concedida la licencia de obras. Un segundo nivel corresponde a 14 ámbitos con el planeamiento aprobado y pendientes de gestión y/o urbanización, con un potencial de 2.514 viviendas. Por último, existen 9 ámbitos con planeamiento no consolidado con unas reservas potenciales para edificar unas 346 viviendas.

### Potencial Desarrollo Edificatorio.

El desarrollo del suelo dependerá básicamente de la evolución del mercado, circunstancia que hace muy difícil establecer una previsión a corto y medio plazo. Por dicho motivo en este estudio se ha realizado el ejercicio teórico de calcular el desarrollo del potencial edificatorio solo desde la componente de la producción.

Los suelos con planeamiento, gestión y urbanización finalizados podrían iniciar sus obras a partir de los 2 próximos semestres y estar edificados en un plazo de entre 5 Y 34 semestres (10 de promedio) según el caso.

Los ámbitos con el planeamiento aprobado y gestión y/o urbanización pendientes, podrían desarrollarse a partir de los 2 proximos semestres (3 de promedio) y a lo largo de 7 a 33 semestres (13 de promedio) según el caso, siendo necesario ejecutar por fases los de mayor tamaño.

Por último, los ámbitos con planeamiento no consolidado, necesitarían un periodo de entre 3 y 9 semestres (6 de promedio) para ser iniciados y su desarrollo requeriría un plazo de entre 9 y 20 semestres (12 de promedio).

### Estimación del Plazo de Absorción de la Oferta Potencial

El plazo necesario para el desarrollo del suelo considerando además de la componente de producción las limitaciones económicas y de rentabilidad impuestas por el comportamiento del mercado no tiene una respuesta concreta. Prever las condiciones del mercado inmobiliario a lo largo de los próximos años es muy difícil, al depender el desarrollo de los suelos de la voluntad de los distintos propietarios y de variables exógenas a la actividad del sector inmobiliario (financiación, desempleo, etc...). No obstante, el estudio formula un plazo teórico basado en dos supuestos:

El primer planteamiento teórico de desarrollo se fundamenta en la generación de una oferta que sigue el criterio de mayor y mejor capacidad productiva expuesto en capítulos anteriores. Para ese supuesto, el stock total analizado (viviendas en promociones, solares y terrenos con y sin planeamiento aprobado) se absorbería en un plazo cercano a los 30 años para un ritmo de ventas elevado, más de 44 años para un ritmo de ventas medio y más de 79 años para un ritmo de ventas limitado.

En estos mismos supuestos, pero excluidas las viviendas a promocionar en suelos sin planeamiento aprobado, la absorción del stock se realizaría en un plazo de 27 años para un ritmo de ventas elevado, de 40 años para un ritmo de ventas medio y de más de 71 años para un ritmo de ventas limitadas.

Este planteamiento produciría unos elevados niveles de oferta sin vender durante gran parte del ciclo considerado, representando una importante inmovilización de recursos.

El segundo planteamiento teórico de desarrollo se fundamenta en adaptar la producción a las ventas definidas en los tres escenarios del estudio. El resultado final es el mismo que el expuesto en la hipótesis anterior, pero con la gran diferencia de no generar importantes stocks durante el proceso.

Este segundo supuesto permite optimizar los costes de inversión para cada uno de los escenarios de venta y en consecuencia obtener los valores teóricos óptimos de suelo calculados por una metodología residual a partir de los valores de mercado de las viviendas finalizadas.

Los valores de suelo obtenidos corroboran la gran sensibilidad que introduce en el proceso de cálculo la fluctuación del escenario de ventas, que hace que en el supuesto de ventas dilatadas, el valor del suelo estimado no sobrepase el valor del suelo agrícola.

## 1. Resumen y Conclusiones (3)

**Resumen de las Características de las Promociones**

		Promociones		Viviendas		Superficies		
		Nº	%	Nº	%	m2t	%	
NIVEL ACTIVIDAD	Promov.	Terminado	8	80,0%	230	97,0%	32.512	97,5%
		No Terminado (sin actividad)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		No Terminado (con actividad)	2	20,0%	7	3,0%	841	2,5%
	Pend.V.	Terminado	8	80,0%	88	95,7%	12.031	96,6%
		No Terminado (sin actividad)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		No Terminado (con actividad)	2	20,0%	4	4,3%	422	3,4%
LOCALIZACION	Promov.	1ª Línea de Playa	1	10,0%	3	1,3%	486	1,5%
		2ª Línea de Playa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Núcleo Urbano	5	50,0%	153	64,6%	22.000	66,0%
		Casco Histórico	1	10,0%	4	1,7%	355	1,1%
		Desarrollo Periférico	3	30,0%	77	32,5%	10.512	31,5%
	Pend.V.	1ª Línea de Playa	1	10,0%	1	1,1%	162	1,3%
2ª Línea de Playa		0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
Núcleo Urbano		5	50,0%	39	42,4%	5.639	45,3%	
Casco Histórico		1	10,0%	3	3,3%	260	2,1%	
Desarrollo Periférico		3	30,0%	49	53,3%	6.392	51,3%	
TIPOLOGIAS	Promov.	Unif.Aislada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Unif. Adosada	2	20,0%	44	18,6%	8.988	26,9%
		Unif.Medianerías	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Edif.Plurifamiliar	8	80,0%	193	81,4%	24.365	73,1%
	Pend.V.	Unif.Aislada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Unif. Adosada	2	20,0%	13	14,1%	2.726	21,9%
Unif.Medianerías		0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
Edif.Plurifamiliar		8	80,0%	79	85,9%	9.727	78,1%	
REG.PROTECCI	Promov.	Libre	10	100,0%	237	100,0%	33.353	100,0%
		VPO Régimen Estatal	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		VPO Reg. Autonómico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		VPO Régimen Local	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
CALIDAD EDIF.	Promov.	Alta	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Alta-Media	8	80,0%	225	94,9%	32.469	97,3%
		Media	2	20,0%	12	5,1%	884	2,7%
		Media-Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
EQUIPAMIENTO EDIF.	Promov.	Jardines	5	50,0%	194	81,9%	29.803	89,4%
		Patio	1	10,0%	10	4,2%	1.460	4,4%
		Equip. Deportivo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Piscina	5	50,0%	194	81,9%	29.803	89,4%
		Portería / Servicios	1	10,0%	10	4,2%	1.460	4,4%
		Sala comunitaria	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
		Ascensor	8	80,0%	170	71,7%	24.301	72,9%
ANEXOS	Promov.	Independiente / Optativo	5	50,0%	175	73,8%	22.250	66,7%
		Vinculado a viv./Obligatorio	3	30,0%	54	22,8%	10.448	31,3%
		Trastero	5	50,0%	182	76,8%	23.224	69,6%
		Garaje	8	80,0%	229	96,6%	32.698	98,0%
		Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

## 1. Resumen y Conclusiones (4)

### Resumen de las Características de las Promociones

		Promociones		Viviendas		Superficies			
		Nº	%	Nº	%	m2t	%		
PROGRAMA VIV.	Promov.	<1 dormitorio	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		1 dormitorio	2	12,5%	9	3,8%	518	1,6%	
		2 dormitorios	4	25,0%	20	8,4%	1.519	4,6%	
		3 dormitorios	5	31,3%	122	51,5%	15.937	47,8%	
		>3 dormitorios	5	31,3%	86	36,3%	15.379	46,1%	
ESTADO CONSTRUCTIVO	Promov.	Terminado y Acondicionado	8	80,0%	230	97,0%	32.512	97,5%	
		En construcción	2	20,0%	7	3,0%	841	2,5%	
		Movimiento de tierras	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Cimentación y contención	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Estructura	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Cerramientos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Cubierta	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Solados y Alicatados	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Instalaciones	1	50,0%	4	57,1%	355	42,2%	
		Terminaciones y Acabados	1	50,0%	3	42,9%	486	57,8%	
CANAL DE COMERCIALIZACION	Promov.	Venta Directa	4	40,0%	144	60,8%	21.602	64,8%	
		Indirecta (intermediarios)	6	60,0%	93	39,2%	11.751	35,2%	
		Cooperativa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Internet	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
CANAL DE COMERCIALIZACION	Pend. V.	Venta Directa	4	40,0%	35	38,0%	5.438	43,7%	
		Indirecta (intermediarios)	6	60,0%	57	62,0%	7.015	56,3%	
		Cooperativa	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Internet	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Otro	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
FASE DE COMERCIALIZACION	Promov.	Sin iniciar	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Iniciada en curso	10	100,0%	237	100,0%	33.353	100,0%	
		Iniciada y Parada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Finalizada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
FASE DE COMERCIALIZACION	Pdte. V.	Sin iniciar	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Iniciada en curso	10	100,0%	92	100,0%	12.453	100,0%	
		Iniciada y Parada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
		Finalizada	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
			0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
FINANCIACION	Pendientes de Venta	Existe	Si	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			No	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			S/D	10	100,0%	92	100,0%	12.453	100,0%
FINANCIACION	Pendientes de Venta	Prest./V. Merc.	>70%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			61% a 70%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			51% a 60%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			<50%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
			S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
				10	100,0%	92	100,0%	12.453	100,0%



## 1. Resumen y Conclusiones (5)

Resumen de las Características de las Promociones

	0 Dormitorios		1 Dormitorio		2 Dormitorios		3 Dormitorios		>3 Dormitorios		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
<b>Superficies</b>	< 25m <sup>2</sup>	0	0,0%								
	25 - 30 m <sup>2</sup>	0	0,0%								
	30 - 35 m <sup>2</sup>	0	0,0%								
	35 - 40 m <sup>2</sup>	0	0,0%								
	> 40 m <sup>2</sup>	0	0,0%								
	< 30m <sup>2</sup>			0	0,0%						
	30 - 45 m <sup>2</sup>			0	0,0%						
	45 - 60 m <sup>2</sup>			8	88,9%						
	60 - 75 m <sup>2</sup>			1	11,1%						
	> 75 m <sup>2</sup>			0	0,0%						
	< 40m <sup>2</sup>					0	0,0%				
	40 - 55 m <sup>2</sup>					0	0,0%				
	55 - 70 m <sup>2</sup>					1	5,0%				
	70 - 85 m <sup>2</sup>					16	80,0%				
	> 85 m <sup>2</sup>					3	15,0%				
< 50m <sup>2</sup>							0	0,0%	0	0,0%	
50 - 65 m <sup>2</sup>							0	0,0%	0	0,0%	
65 - 80 m <sup>2</sup>							3	2,5%	0	0,0%	
80 - 95 m <sup>2</sup>							5	4,1%	0	0,0%	
> 95 m <sup>2</sup>							114	93,4%	86	100,0%	
<b>Valor</b>	S/D	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	< 2.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	2.000 - 3.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	70	57,4%	30	34,9%
	3.000 - 4.000	0	0,0%	0	0,0%	8	40,0%	47	38,5%	10	11,6%
	> 4.000	0	0,0%	9	100,0%	12	60,0%	5	4,1%	46	53,5%
<b>Terrazas</b>	0 m <sup>2</sup>	0	0,0%	0	0,0%	3	15,0%	3	2,5%	0	0,0%
	< 5 m <sup>2</sup>	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	5 - 15 m <sup>2</sup>	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	5	4,1%	0	0,0%
	15 - 30 m <sup>2</sup>	0	0,0%	9	100,0%	16	80,0%	114	93,4%	10	11,6%
	> 30 m <sup>2</sup>	0	0,0%	0	0,0%	1	5,0%	0	0,0%	76	88,4%
<b>Calidad</b>	Alta	0	0,0%	1	11,1%	3	15,0%	100	82,0%	83	96,5%
	Media	0	0,0%	8	88,9%	17	85,0%	22	18,0%	3	3,5%
	Baja	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Equipamientos</b>	Aire Acond.	0	0,0%	9	33,3%	20	33,3%	122	29,1%	86	33,3%
	Calefacción	0	0,0%	9	33,3%	20	33,3%	122	29,1%	86	33,3%
	Cocina equip.	0	0,0%	9	33,3%	20	33,3%	122	29,1%	86	33,3%
	Domótica	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	53	12,6%	0	0,0%
	Otros	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



## 1. Resumen y Conclusiones (6)

## Resumen de las Características de los Suelos (1)

	Actuaciones		Sup bruta		Sup Neta		
	Nº	%	m <sup>2</sup> s	%	m <sup>2</sup> s	%	
<b>Clasif.</b>	Urbano Consolidado	16	34,0%	600.385	0,0%	232.120	23,0%
	Urbano No Consolidado	26	55,3%	995.583	36,3%	320.640	31,8%
	Urbanizable Delim. /Sect.	5	10,6%	1.144.217	41,8%	454.274	45,1%

	Actuaciones		Sup bruta		Sup Neta		
	Nº	%	m <sup>2</sup> s	%	m <sup>2</sup> s	%	
<b>Fig.Planeamto.</b>	PG/NNSS	31	66,0%	1.291.373	47,1%	432.547	43,0%
	Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Plan Parcial (PP)	5	10,6%	1.144.217	41,8%	454.274	45,1%
	Plan Especial (PE/PERI/PMU)	11	23,4%	304.595	11,1%	120.213	11,9%
	Estudio de Detalle (ED)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

	Actuaciones		Aprov. Uso Resid.		Aprov. Susp. Aprop.		
	Nº	%	m <sup>2</sup> t	%	m <sup>2</sup> t	%	
<b>Aprovechamiento</b>	PG/NNSS	31	66,0%	209.310	37,0%	207.553	38,7%
	Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Plan Parcial (PP)	5	10,6%	314.742	55,6%	288.793	53,9%
	Plan Especial (PE/PERI/PMU)	11	23,4%	42.172	7,4%	39.455	7,4%
	Estudio de Detalle (ED)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

	Actuaciones		Num. Máx. Viv.		Sup Edificable (m <sup>2</sup> )		
	Nº	%	Nº	%	m <sup>2</sup> t	%	
<b>Localización</b>	1ª Línea de Playa	4	8,5%	70	1,8%	8.343	1,5%
	2ª Línea de Playa	7	14,9%	243	6,3%	40.371	7,1%
	Núcleo Urbano	12	25,5%	2.624	67,8%	330.255	58,3%
	Casco Histórico	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	Desarrollo Periférico	24	51,1%	935	24,1%	187.255	33,1%

	Nº Unidades de Vivienda				Superficie de Vivienda (m <sup>2</sup> )			
	Máximo Pnto. (*)		Estimado (**)		Totales		Media Ud.(****)	
	Nº	%	Nº	%	m <sup>2</sup>	%	Min Med Max	
<b>Tip. Viv.</b>	Unifamiliar aislada	726	17,5%	689	17,8%	227.624	40,2%	165 394 764
	Unif. entre medianeras	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0 0 0
	Unifamiliar adosada	195	4,7%	183	4,7%	32.445	5,7%	138 168 204
	En edificio (piso)	3224	77,8%	3000	77,5%	306.155	54,1%	70 105 160

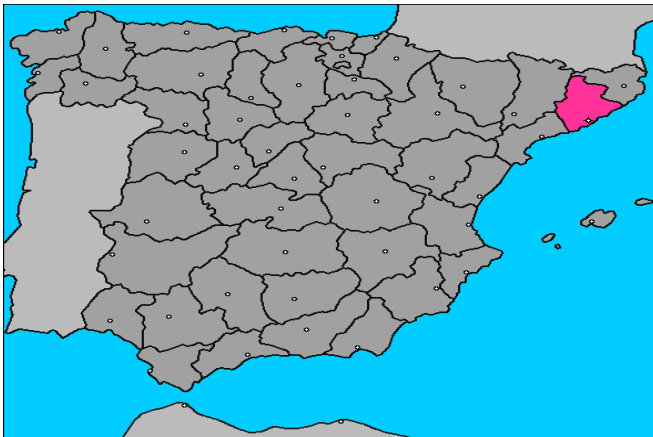


## 1. Resumen y Conclusiones (7)

### Resumen de las Características de los Suelos (2)

	PG/NNSS			PAU / PSPD			Plan Parcial (PP)			PE/PERI/PMU			Est. Detalle (ED)			
	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	Nº	Sup.	%	
<b>Consolid. Planeamto.</b>	Sin iniciar la redacción	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	7	22.976	54%	0	0	0%
	Con aprobación inicial	0	0	0%	0	0	0%	1	21.274	7%	0	0	0%	0	0	0%
	Información pública	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Resolución de alegaciones	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Aprobación provisional	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Emisión de informes administ.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Aprobación definitiva	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	1	3.301	8%	0	0	0%
Publicación BOP/BOCA	31	209.310	100%	0	0	0%	4	293.468	93%	3	15.895	38%	0	0	0%	
<b>Sistema</b>	Compensación	16	128.536	100%	0	0	0%	5	314.742	100%	11	42.172	100%	0	0	0%
	Cooperación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Expropiación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Gestión Integrada	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
<b>Consolid. Gestión</b>	Sin iniciar gestión	7	44.308	21%	0	0	0%	2	239.067	76%	9	33.412	79%	0	0	0%
	Al Sist. / Al Relac. Prop. y Bienes	1	6.970	3%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	AD Sistema / AD Expropiación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Pago Justiprecio	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Al Proy. Reparcelación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	AD Proy. Reparcelación	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Inscripción Registro Propiedad	8	77.258	37%	0	0	0%	3	75.675	24%	2	8.760	21%	0	0	0%
Sin Datos	15	80.774	39%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	
<b>Consolid.</b>	Sin iniciar tramitación	10	69.000	33%	0	0	0%	2	239.067	76%	9	33.412	79%	0	0	0%
	Aprob. inicial (Comp./Coop.)	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Aprobación definitiva	1	37.059	18%	0	0	0%	0	0	0%	1	1.731	4%	0	0	0%
	Publicación BOP	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Ejecución obras Urbanización	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	Obras Finalizadas	20	103.251	49%	0	0	0%	3	75.675	24%	1	7.029	17%	0	0	0%
<b>Desarrollo</b>	Plazos en meses desde Octubre 2013															
		Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max	Min	Med	Max
	Plazo Finaliz.Plto.y Gest.Urbanis.	0	3,2	12	0	0,0	0	0	4,8	18	0	16,9	24	0	0,0	0
	Plazo Finaliz.Obr.Urbanis.	0	7,0	48	0	0,0	0	0	18,0	48	0	28,0	48	0	0,0	0
	Plazo Inicio Obras de Edificación	6	9,4	18	0	0,0	0	6	14,4	48	6	22,9	30	0	0,0	0
Plazo Final Obras Edificación	18	52,3	189	0	0,0	0	42	107,6	192	30	51,8	74	0	0,0	0	

## 2. Algunos Datos Definitorios del Municipio


 Municipio  
Sitges

 Provincia  
Barcelona

 C. Autónoma  
Cataluña

	Datos	Datos	%	Datos	%
Extensión (Km2)	44	7.728	0,6%	32.091	0,1%
Población 2009	27.668	5.487.935	0,5%	7.475.420	0,4%
Población 2004	23.172	5.117.885	0,5%	6.813.319	0,3%
Población 1999	18.546	4.706.325	0,4%	6.208.816	0,3%
Variación población 04-09 (Absoluta)	4.496	370.050		662.101	
Variación población 04-09 (%)	19,4	7,2		9,7	
Ritmo crecimiento medio anual de la población 04-09	3,6	1,4		1,9	
Paro registrado en % s/población total 2009	4,3	6,8		6,5	
Líneas de banda ancha 2009	7.679	1.188.174	0,6%	1.619.595	0,5%
Automóviles 2009	10.471	2.418.960	0,4%	3.370.338	0,3%
Oficinas bancarias 2009	32	5.819	0,5%	8.098	0,4%
Bancos 2009	7	1.688	0,4%	2.370	0,3%
Cajas de ahorros 2009	25	4.041	0,6%	5.588	0,4%
Actividades industriales: industria	101	48.265	0,2%	63.487	0,2%
Actividades industriales: construcción	399	55.272	0,7%	85.591	0,5%
Variación actividades industriales 04-09 (%)	6,1	9,3		9,0	
Actividades comerciales mayoristas	105	26.582	0,4%	35.225	0,3%
Var. actividades comerciales mayoristas 04-09 (%)	22,7	7,1		8,7	
Actividades comerciales minoristas 2009	707	103.826	0,7%	151.670	0,5%
Var. actividades comerciales minoristas 04-09 (%)	-0,6	1,4		1,5	
Superficie-m2 actividades comerciales minoristas	51.802	11.839.187	0,4%	17.032.912	0,3%
Actividades de restauración y bares	360	30.996	1,2%	46.776	0,8%
Var. actividades de restauración y bares 04-09 (%)	11,2	1,7		2,4	

INE y Anuario Económico de España 2010 (publicado por LA CAIXA)

Sitges es un municipio de la provincia de Barcelona, perteneciente a la comarca del Garraf. La localidad está situada en la costa mediterránea a 36 km al sur de la capital provincial, Barcelona.

Tiene una población de derecho de más de 29.000 habitantes que ha crecido de forma constante a lo largo de los últimos diez años a un ritmo superior al de la media de la provincia de Barcelona.

El sector servicios es actualmente el motor de la economía de Sitges, fundamentalmente el turismo. Asimismo dispone de una gran infraestructura con equipamientos y tres puertos deportivos que lo convierten en el municipio con más puertos deportivos de España.

Las actividades agropecuarias como el cultivo de la vid y la pesca, si bien en el pasado tuvieron un peso específico importante, en la actualidad son prácticamente inexistentes.

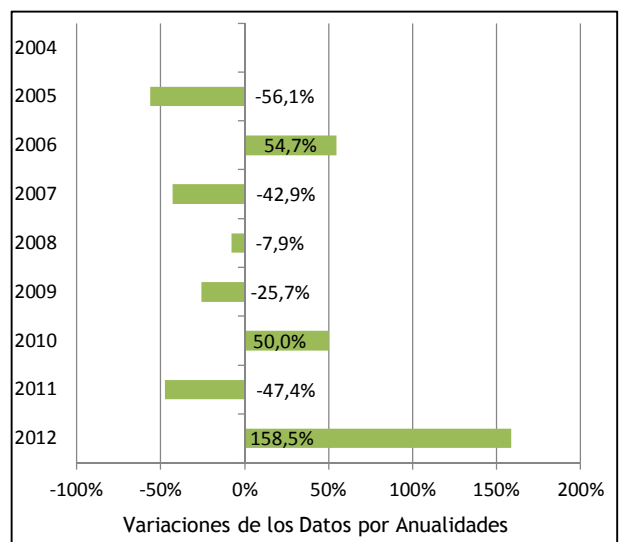
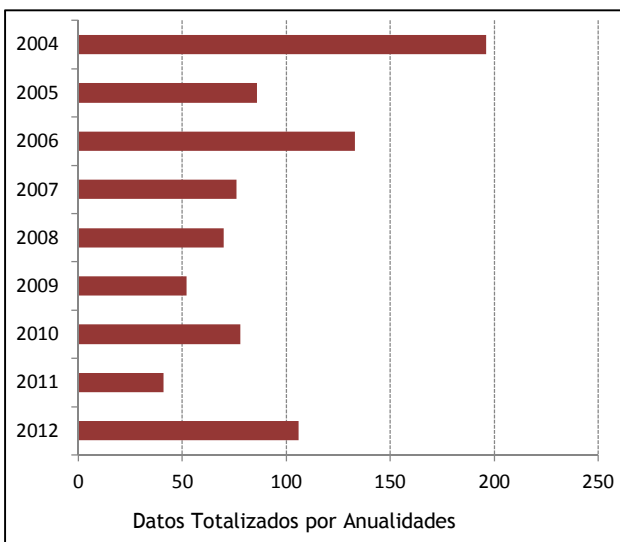
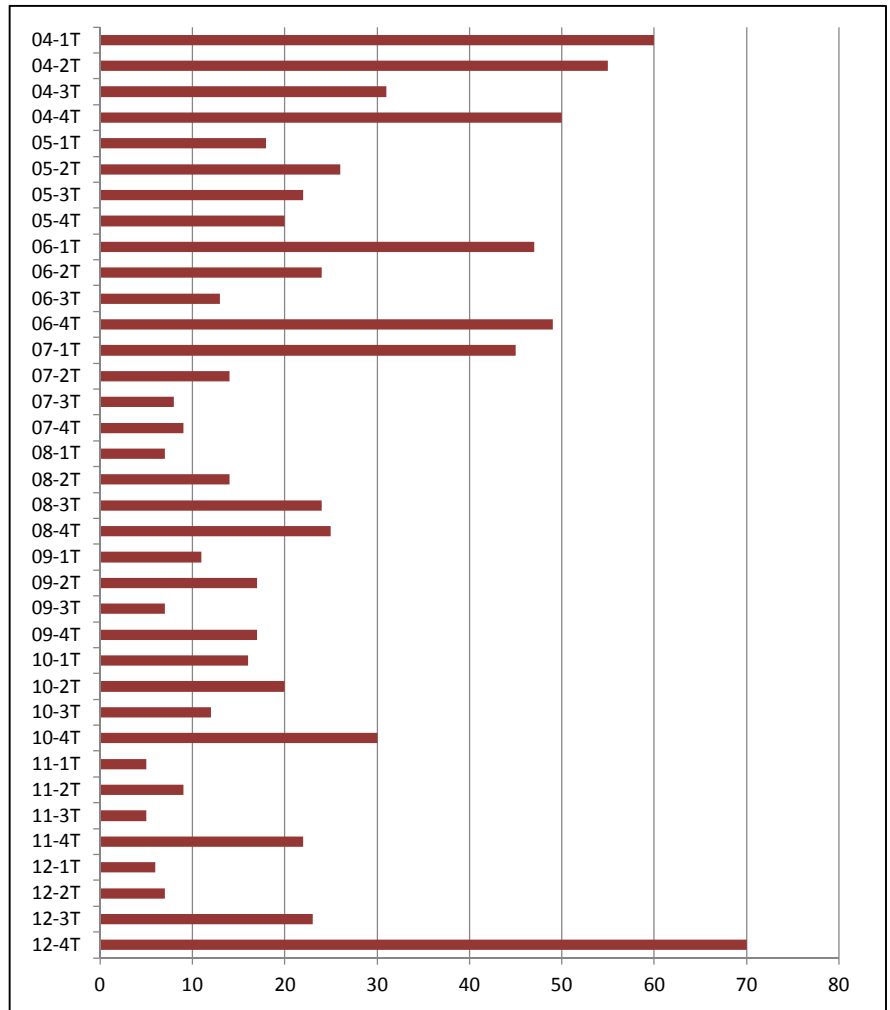
El índice de desempleo es relativamente bajo y se sitúa bastante por debajo de la media de la provincia y de la Comunidad Autónoma.

### 3. Analisis Histórico de las Transacciones

#### Número de Transacciones por trimestre

N° Viviendas		
Año	Trim.	Trans.
2004	1T	60
	2T	55
	3T	31
	4T	50
2005	1T	18
	2T	26
	3T	22
	4T	20
2006	1T	47
	2T	24
	3T	13
	4T	49
2007	1T	45
	2T	14
	3T	8
	4T	9
2008	1T	7
	2T	14
	3T	24
	4T	25
2009	1T	11
	2T	17
	3T	7
	4T	17
2010	1T	16
	2T	20
	3T	12
	4T	30
2011	1T	5
	2T	9
	3T	5
	4T	22
2012	1T	6
	2T	7
	3T	23
	4T	70

Fuente: Ministerio de Fomento



La dinámica de ventas de vivienda nueva en Sitges presenta una evolución atípica aparentemente desvinculada de los periodos expansivo y recesivo observados a nivel estatal. El máximo de ventas se alcanzó en el año 2004 y desde entonces se ha mantenido más o menos estable, con excepción del incremento acontecido durante el 2006 y el último trimestre de 2012, coincidiendo este último con el final de las desgravaciones fiscales por compra de vivienda habitual.

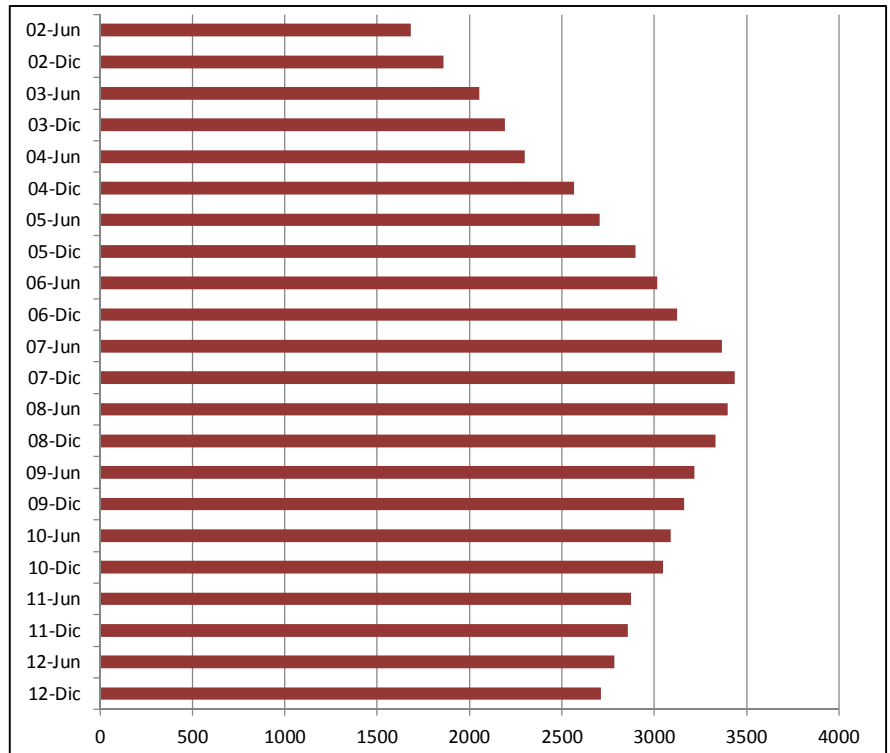
### Valores Medios de Mercado

Los valores expuestos, expresados en euros/m<sup>2</sup> de superficie construida con parte proporcional de elementos comunes, corresponden a los valores de mercado medios del municipio en cada periodo analizado en edificios de vivienda plurifamiliar nueva.

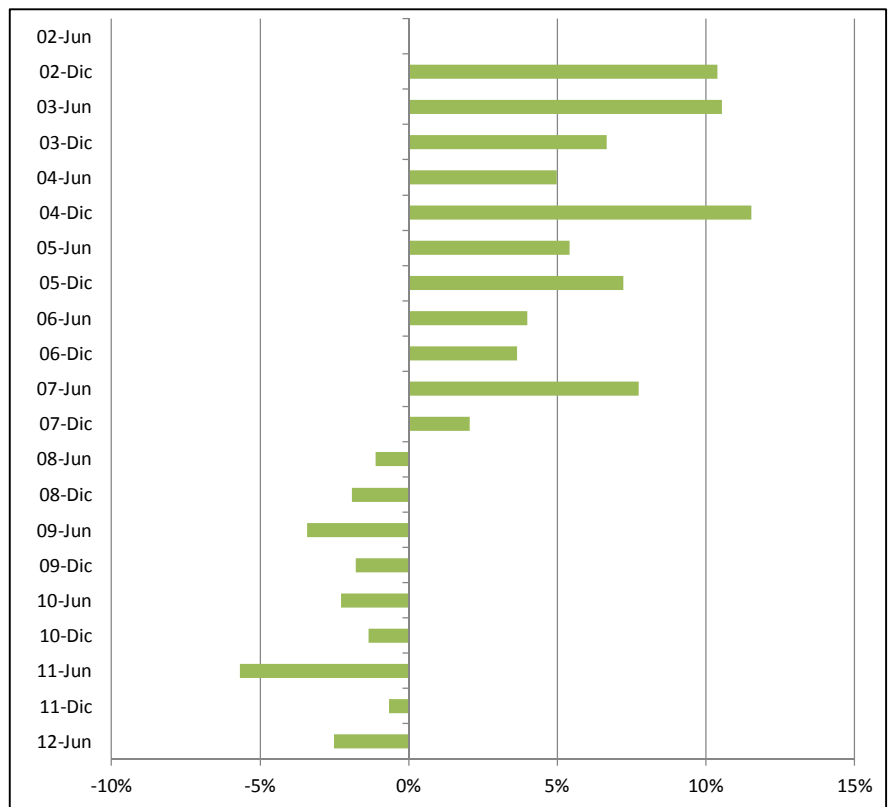
Los valores se calculan a partir de ofertas públicas, contrastadas con encuestas y simulaciones de compra tanto presenciales como telefónicas.

Año	Semestre	Eur/m <sup>2</sup>
2002	Jun	1.683
	Dic	1.858
2003	Jun	2.054
	Dic	2.191
2004	Jun	2.300
	Dic	2.565
2005	Jun	2.704
	Dic	2.899
2006	Jun	3.015
	Dic	3.125
2007	Jun	3.367
	Dic	3.436
2008	Jun	3.398
	Dic	3.333
2009	Jun	3.219
	Dic	3.162
2010	Jun	3.090
	Dic	3.048
2011	Jun	2.875
	Dic	2.856
2012	Jun	2.784
	Dic	2.711

Fuente: Sociedad de Tasación



El valor de mercado medio en el último decenio (entre 2002-2012) ha experimentado una revalorización total del 46%. El ciclo analizado consta de dos partes diferenciadas: La primera, desde 2002 hasta mediados de 2007, en la que los valores crecen periodo tras periodo hasta alcanzar una revalorización del 85% y la segunda, desde final de 2007 hasta la actualidad, en la que los valores decrecen de forma moderada pero continua, acumulando una reducción del 21%.





## 5. Hipótesis de Desarrollo de los Suelos

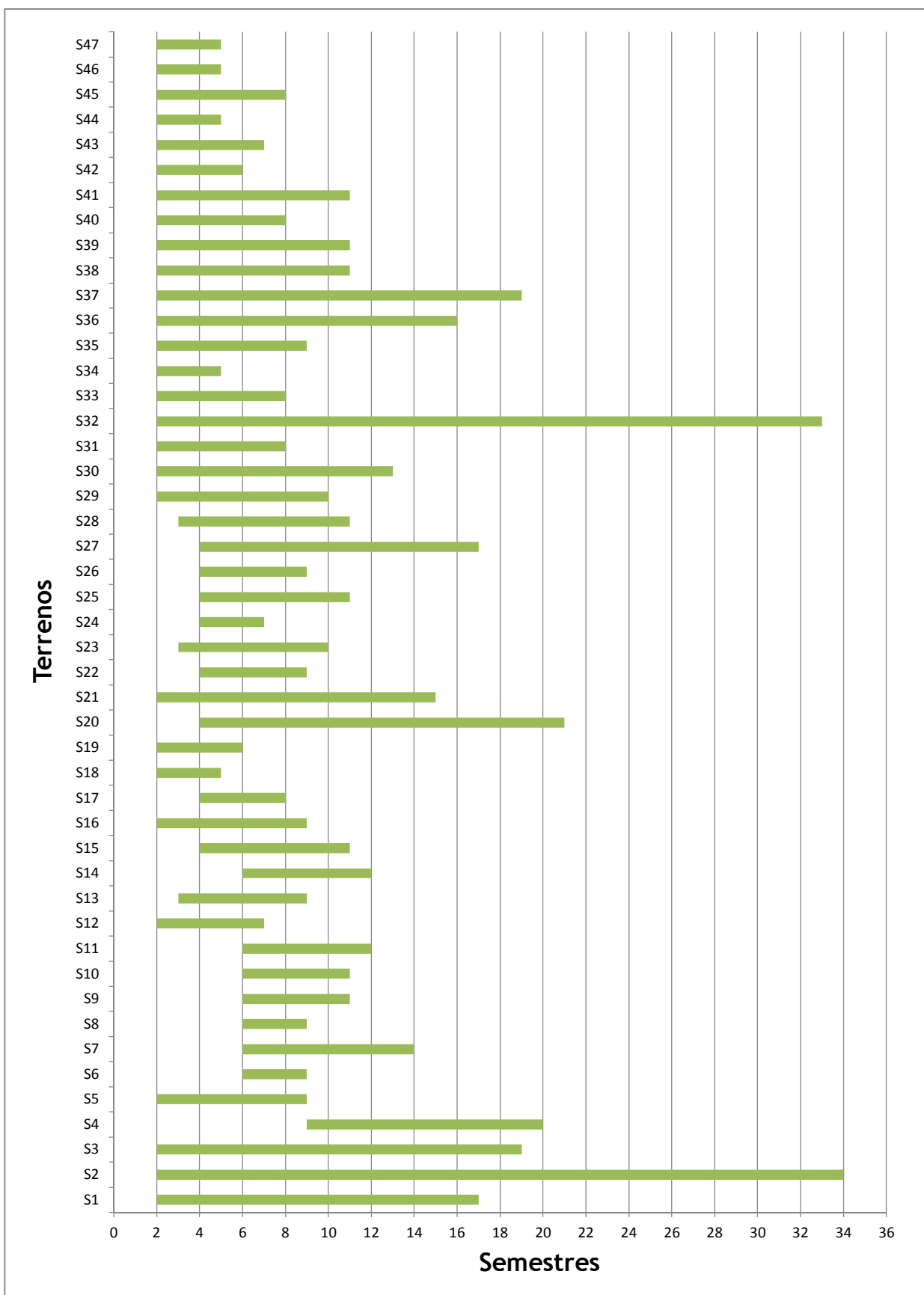
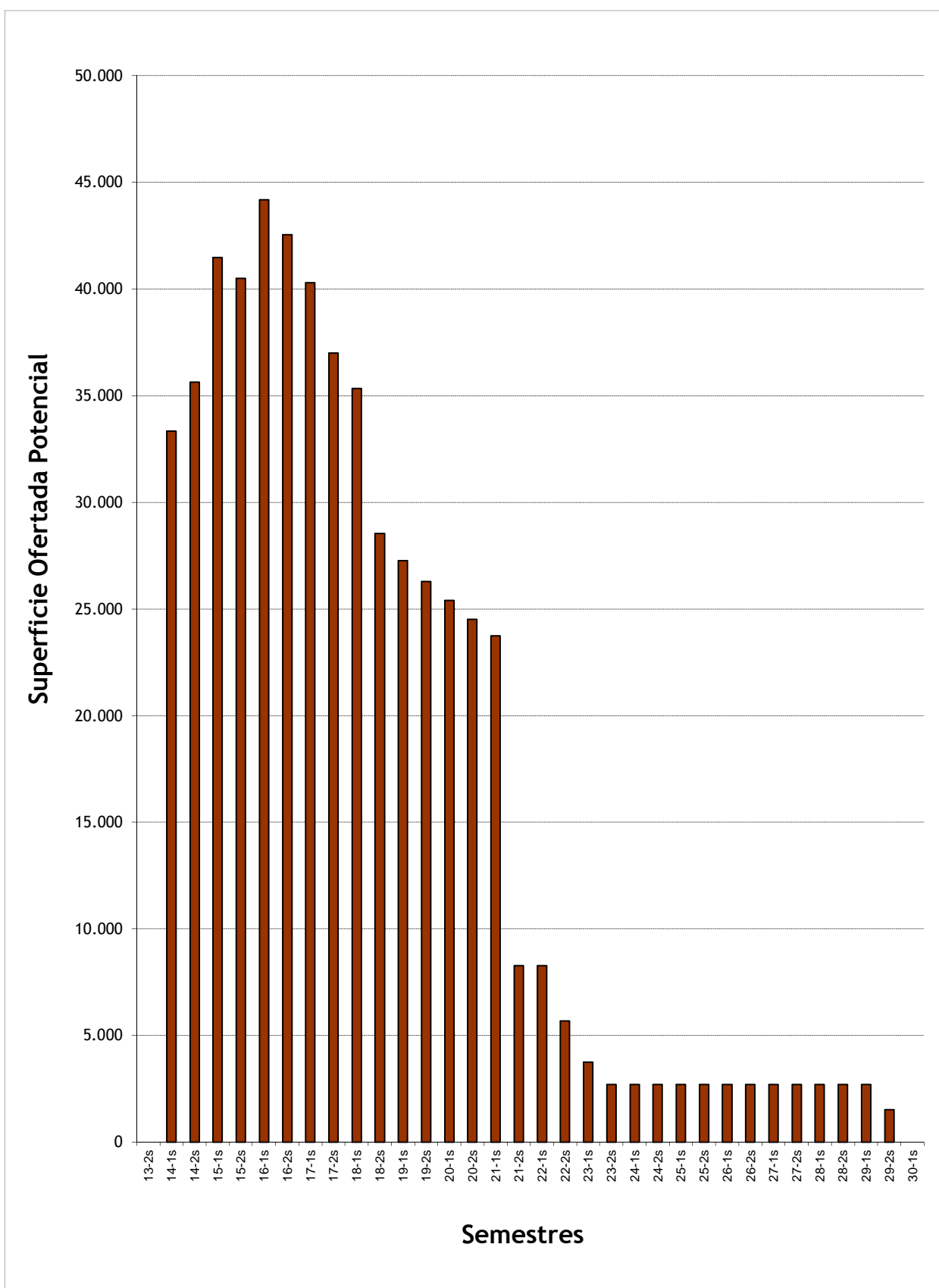
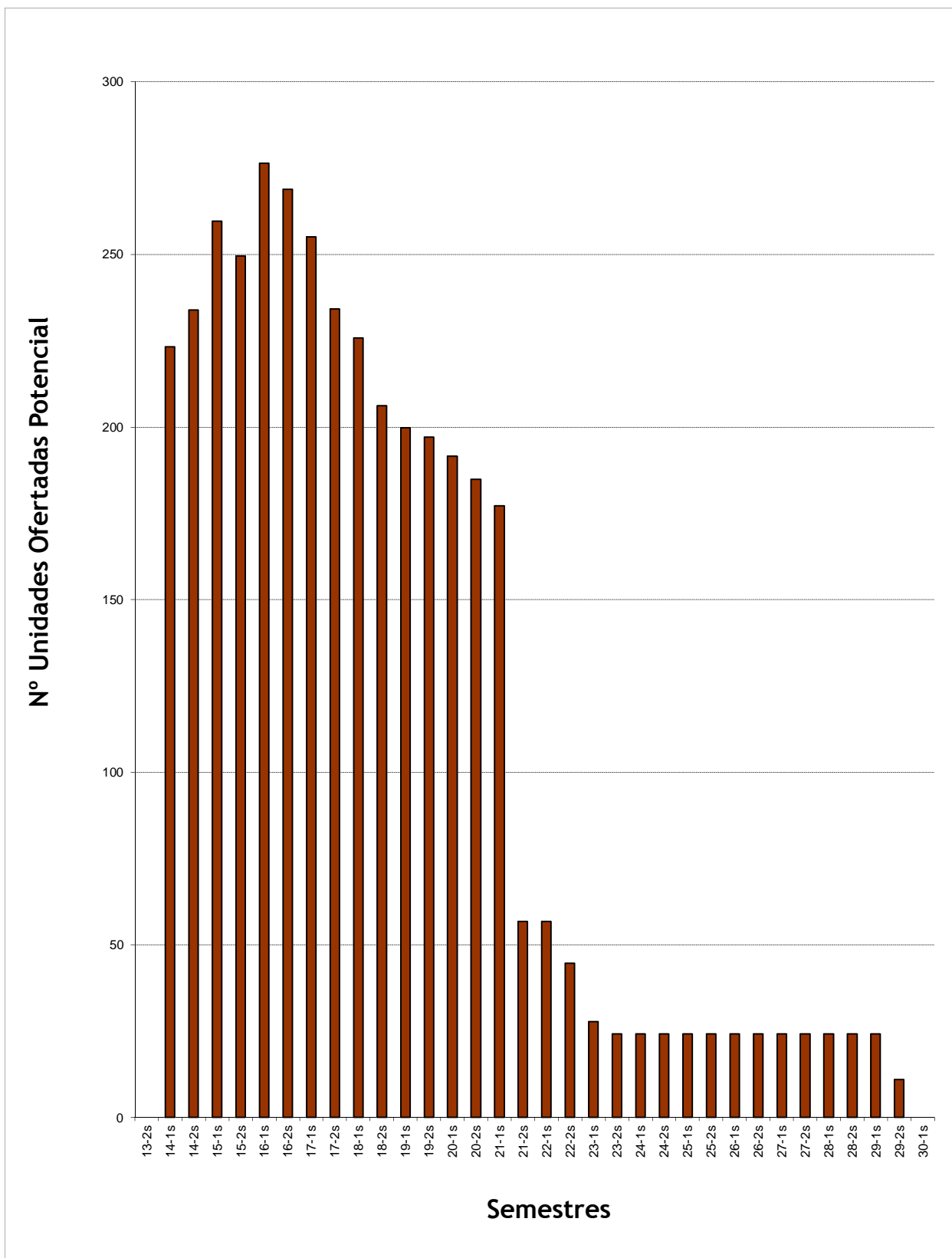


Diagrama temporal de la hipótesis de desarrollo inmobiliario de los suelos destinados al uso de vivienda en función de sus respectivos estados actuales del planeamiento, gestión urbanística y urbanización.

## 6. Distribución de la Oferta Potencial de los Suelos (1)



Posible Distribución Temporal de Puesta en Oferta Semestral de Superficie de Viviendas



Posible Distribución Temporal de Puesta en Oferta Semestral de Número de Viviendas

## 7. Absorción de la Oferta (1)

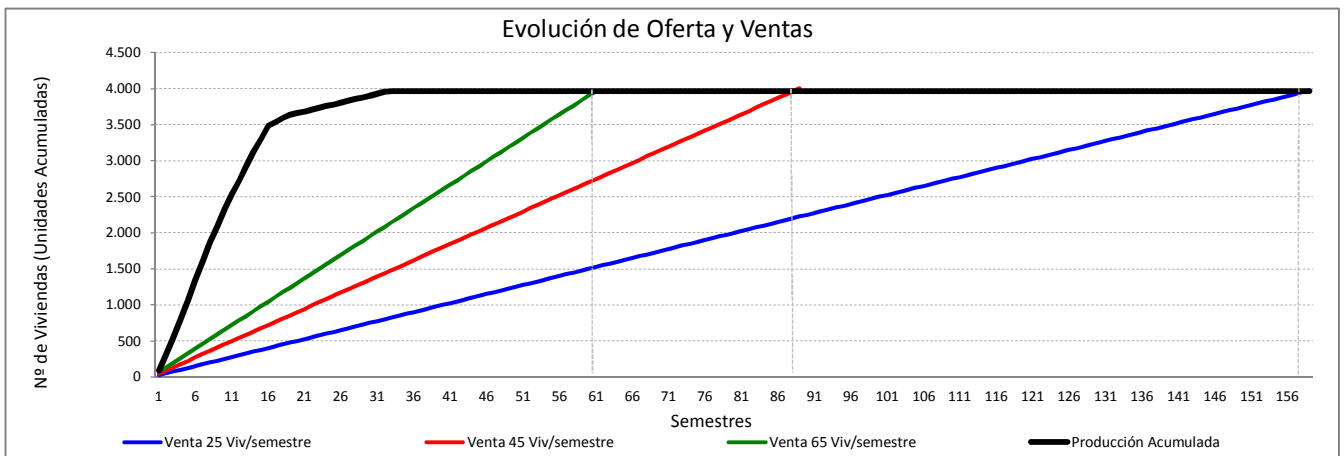
De la información analizada en capítulos anteriores se concluye que la oferta real existente (viviendas pendientes de venta en promociones en desarrollo), así como la oferta potencial (viviendas a desarrollar en suelos) es la siguiente:

- 92 Viviendas pendientes de venta en promociones en desarrollo
- 1012 Viviendas a desarrollar en suelos con planeamiento, gestión y urbanización realizados
- 2514 Viviendas a desarrollar en suelos con planeamiento aprobado y gestión pendiente
- 346 Viviendas a desarrollar en suelos pendientes de consolidación del planeamiento.

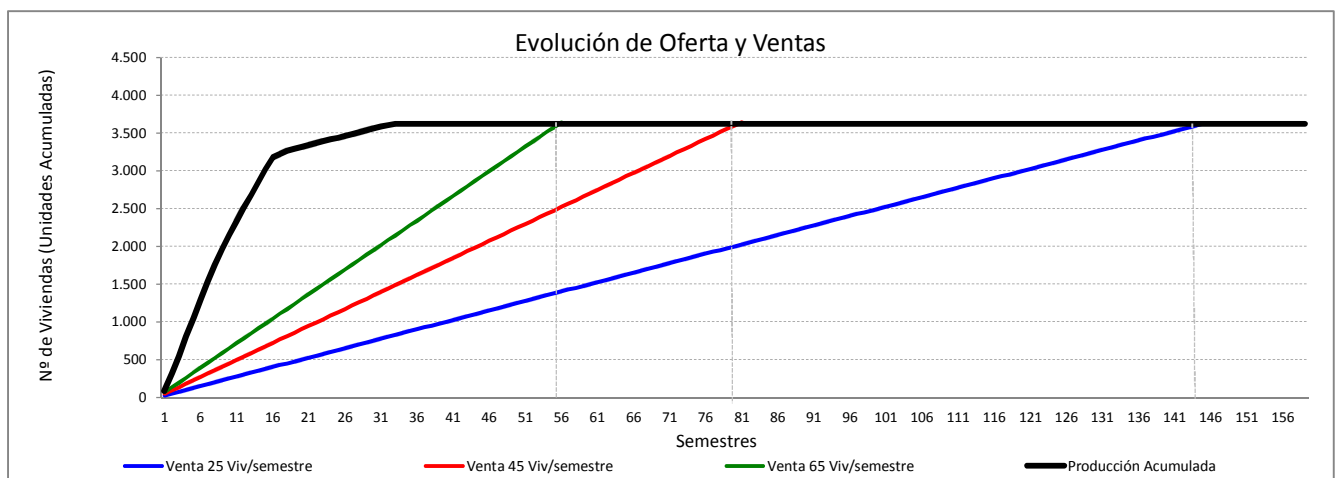
Esta oferta se construirá a lo largo de los próximos años y de seguir el criterio de mayor y mejor capacidad productiva se desarrollaría según la distribución indicada en los capítulos anteriores y cuyos valores acumulados se representan en las curvas de los gráficos .

Definir un plazo para absorber ese stock es muy difícil, al depender de variables exógenas a la actividad inmobiliaria. No obstante, el estudio formula unos plazos teóricos basados en tres hipotéticos escenarios de ventas lineales, definidos a partir de las comercializaciones históricas expuestas en capítulos anteriores:

A - Ventas Fluidas 130 V/año      C - Ventas Medias 90 V/año      E - Ventas limitadas 50 V/año



De acuerdo con dichas preexistencias, el stock total analizado (viviendas en promociones, solares y terrenos con y sin planeamiento aprobado) para la hipótesis de ritmo de ventas elevado, se absorbería en un plazo aproximado de 60 semestres. En caso de ritmo de ventas medio, la oferta se absorbería en un plazo cercano a los 89 semestres. Por último, en el caso de un ritmo de ventas lento, serían necesarios 159 semestres para la absorción del stock.

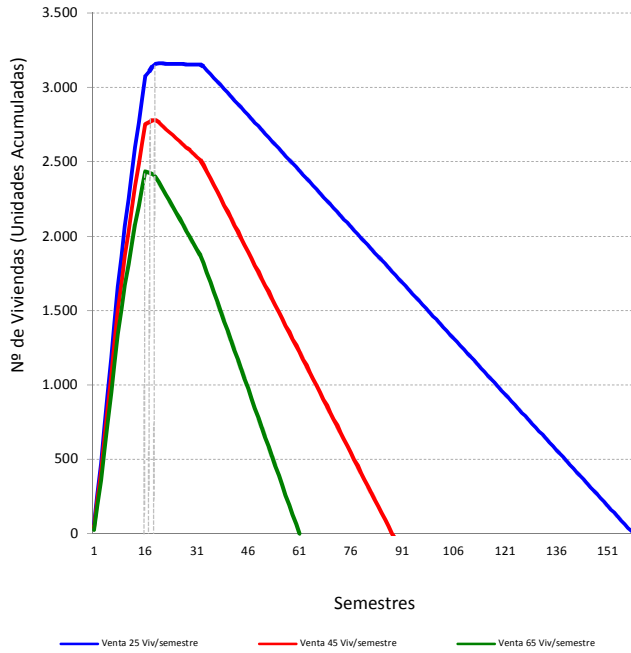


De igual forma, y partiendo de las preexistencias referidas, el stock analizado (excluidas las viviendas a promocionar en suelos sin planeamiento aprobado) para la hipótesis de ritmo de ventas elevado se absorbería en un plazo de 55 semestres. En la hipótesis de ritmo de ventas medio, la oferta se absorbería en un plazo aproximado de 80 semestres. Por último, en el caso de un ritmo de ventas lento, serían necesarios 143 semestres para la absorción del stock.



7. Absorción de la Oferta (2)

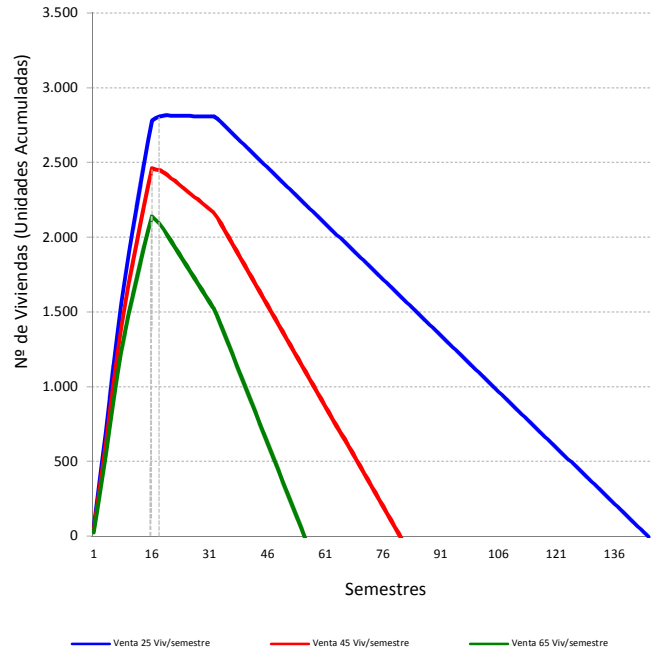
Excedente de Oferta



El exceso de oferta para escenario de ventas es el siguiente:  
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 15 con 2.435 viv  
 C- Ventas medias ----> en el semestre 17 con 2.779 viv.  
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 19 con 3.162 viv.

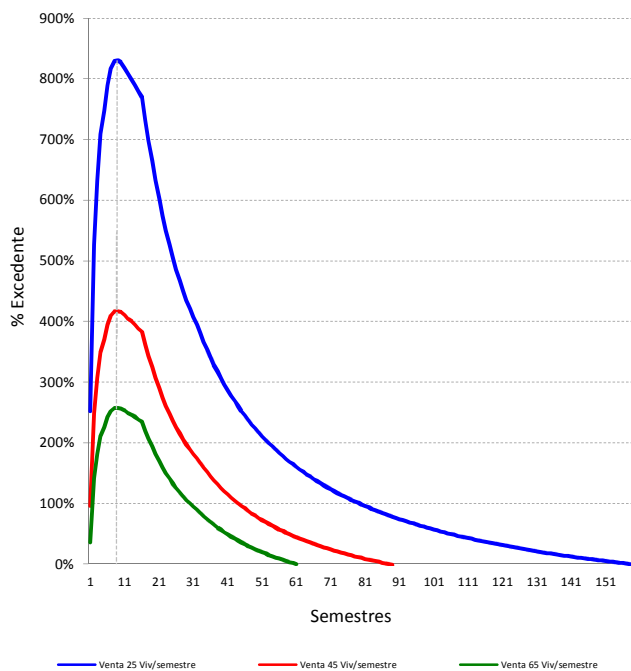
Excedente de Oferta

(NO incluye viv. a promover en suelos sin pto. aprobado)



El exceso de oferta para escenario de ventas es el siguiente:  
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 15 con 2.140 viv.  
 C- Ventas medias ----> en el semestre 15 con 2.460 viv.  
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 19 con 2.816 viv.

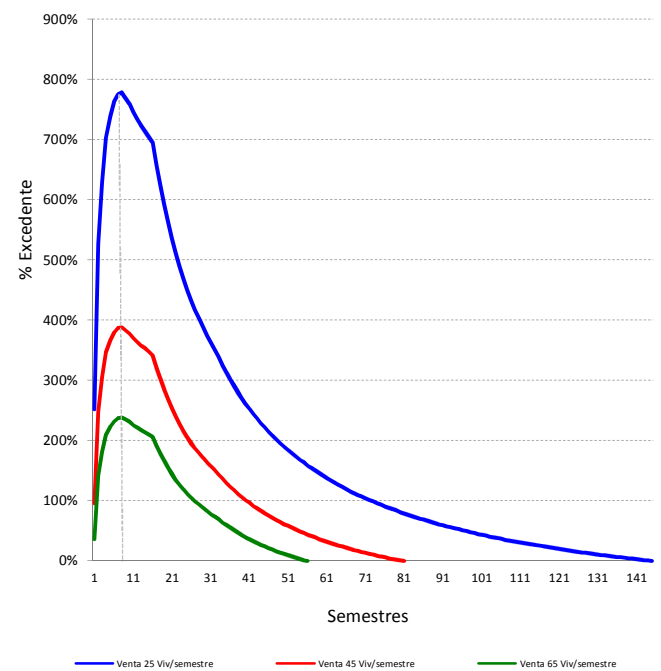
Excedente de Oferta Respecto a Ventas



El exceso de oferta / ventas para escenario de ventas es el siguiente:  
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 8 con 258%.  
 C- Ventas medias ----> en el semestre 8 con 417%.  
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 8 con 830%.

Excedente de Oferta Respecto a Ventas

(NO incluye viv. a promover en suelos sin pto. aprobado)



El exceso de oferta / ventas para escenario de ventas es el siguiente:  
 A- Ventas fluidas ----> en el semestre 7 con 238%.  
 C- Ventas medias ----> en el semestre 7 con 388%.  
 E- Ventas limitadas-> en el semestre 7 con 778%.



## 8. Aproximación a los Valores de Suelo (1)

Determinar el valor del suelo a medio y largo plazo es un ejercicio aventurado dadas las variables que intervienen en el proceso de formación del valor. No obstante, en este estudio, queremos establecer una aproximación al valor de los suelos basado en los datos obtenidos de la oferta real y potencial de viviendas, su posible desarrollo constructivo y estimada absorción por el mercado, según distintos escenarios de comercialización, calculados sobre la base del comportamiento del mercado en ciclos anteriores.

El ejercicio calcula el valor del suelo aplicando el Método Residual Dinámico definido en la Norma de Valoración española ECO-805/2003 de aplicación obligatoria para las tasaciones para la finalidad de Mercado Hipotecario.

Este método de cálculo determina el valor del suelo como el resultado de deducir del valor de mercado del producto inmobiliario finalizado (en este caso viviendas) los costes necesarios para su producción y comercialización.

A tal fin, se establece un escenario de posible producción (urbanización y/o construcción) y otro de posibles ventas que a su vez originan una serie de flujos de gastos y otra serie de flujos de ingresos

La suma de ambas series produce una corriente de flujos de caja que, descontados a un tipo previamente fijado para la inversión, determina el posible valor máximo que se puede pagar por el suelo en función del cumplimiento de las hipótesis establecidas.

En capítulos anteriores se ha cuantificado la oferta potencial y se ha establecido un posible desarrollo basado en criterios de producción y limitaciones de carácter técnico y administrativo (concesión de licencias de obra, colmatación del proceso urbanístico, etc...). Esa hipótesis productiva, si se lleva a la práctica sin estar en consonancia con los niveles de venta, desemboca en una importante acumulación de oferta por vender. Ésta, posteriormente, suele generar una reducción de precios con el fin de activar las ventas, aliviar el excedente y hacer que el mercado tienda otra vez al equilibrio.

No obstante, en una situación como la actual, con un mercado tensionado por la oferta, la perspectiva de futuros desarrollos inmobiliarios queda postergada. En consecuencia, los elementos del proceso productivo menos consolidados (suelos) quedan afectados por la dilatación de su entrada en el ciclo productivo, incrementando su riesgo y reduciendo de forma sustancial su valor.

En este capítulo se realiza la estimación teórica del valor del suelo de forma distinta a la tradicional, que parte de unos plazos constructivos óptimos a los que posteriormente se adaptan las ventas. En este ejercicio el cálculo se realizará a la inversa, estableciendo inicialmente la estimación de las ventas y, adaptando posteriormente el resto de las hipótesis de desarrollo inmobiliario.

A tal fin, el ciclo de ventas se desdobra en los tres escenarios (ventas fluidas, ventas medias y ventas limitadas) ya definidos en los capítulos anteriores. Seguidamente, a cada uno de ellos se les establecerán sus posibles ciclos de construcción (en su caso también el de urbanización y/o gestión y planeamiento).

En el estudio se sigue la segmentación de la oferta definida en capítulos anteriores, analizando de forma separada los suelos que corresponden a promociones en curso de ejecución, los solares urbanos, los suelos con el planeamiento aprobado y el resto de suelos con planeamiento y/o gestión no consolidada.

El estudio establece como hipótesis óptima de desarrollo iniciar las ventas con las viviendas pertenecientes a las promociones en ejecución. Una vez finalizada este tipo de oferta, se inicia la venta de las viviendas del segundo tipo de suelo (solares urbanos). Al mismo tiempo, una vez vendidas las viviendas de este tipo, se inicia la última fase de ventas con las viviendas de los suelos sin planeamiento consolidado hasta la finalización de la oferta potencial considerada.

Para cada tipo de suelo se calcula su valor medio, que a su vez se subdivide en tres niveles de producto, según se trate de terrenos con características (físicas, tamaño, orografía, ubicación etc...) superiores, medias o inferiores a la media.

Entre las hipótesis del cálculo se han considerado los valores de mercado de las viviendas y los costes de construcción, urbanización, etc... medios de la zona, así como tasas de actualización acordes con la inversión; todos ellos referidos a la fecha del informe. Los valores de suelo teóricos adoptados resultantes de las hipótesis del cálculo, en ningún caso serán inferiores al valor del suelo para uso agrícola.

Los valores propuestos en este estudio se han de considerar como una propuesta teórica orientativa del valor medio del suelo según el tipo de oferta considerado y en ningún caso se han de adoptar como un valor de tasación ni un valor de mercado cierto.



## 8. Aproximación a los Valores de Suelo (2)

### HIPOTESIS DEL CALCULO

#### Tipo de Oferta de Viviendas

	Nº Viv	m2 techo	m2 suelo
Of.1ª Viv.en Promoción	92	12.453	---
Of.2ª Viv. en Solares	1.012	185.955	264.503
Of.3ª Viv. en suelo con Planeamiento Aprobado	2.514	332.718	1.567.282
Of.4ª Viv. en suelo sin Planeamiento Aprobado	346	47.551	329.328

#### Escenarios de Comercialización

	(Viv./año)
A - Ventas muy fluidas	130
C - Ventas Medias	90
E - Ventas muy limitadas	50

#### Calidad del producto

P1	Suelos mejor a la media (ubicación, topografía, edifac., etc)
P2	Suelos en la media (ubicación, topografía, edifac., etc)
P3	Suelos peores a la media (ubicación, topografía, edifac., etc)

#### Val. Merc. Viv. (eur/m2t)

Construidas en suelo P1	4.200
Construidas en suelo P2	3.300
Construidas en suelo P3	2.500

#### Valores básicos del calculo (eur/m2t)

Tipo Actualización base-1 (1)	13,4	Coste de Construcción (€/m²t)	980
Tipo Actualización base-2 (2)	16,4	Valor del suelo agrícola (€/m²)	7

(1) Aplicable a los flujos generados en los periodo considerado entre la fecha del informe y el inicio de la edificación.

(2) Aplicable a los flujos generados en los periodo del proceso edificatorio

El tipo de actualización adoptado se obtiene ponderando el tipo base en función del escenario de mercado considerado, grupo de oferta de vivienda y características del producto suelo.

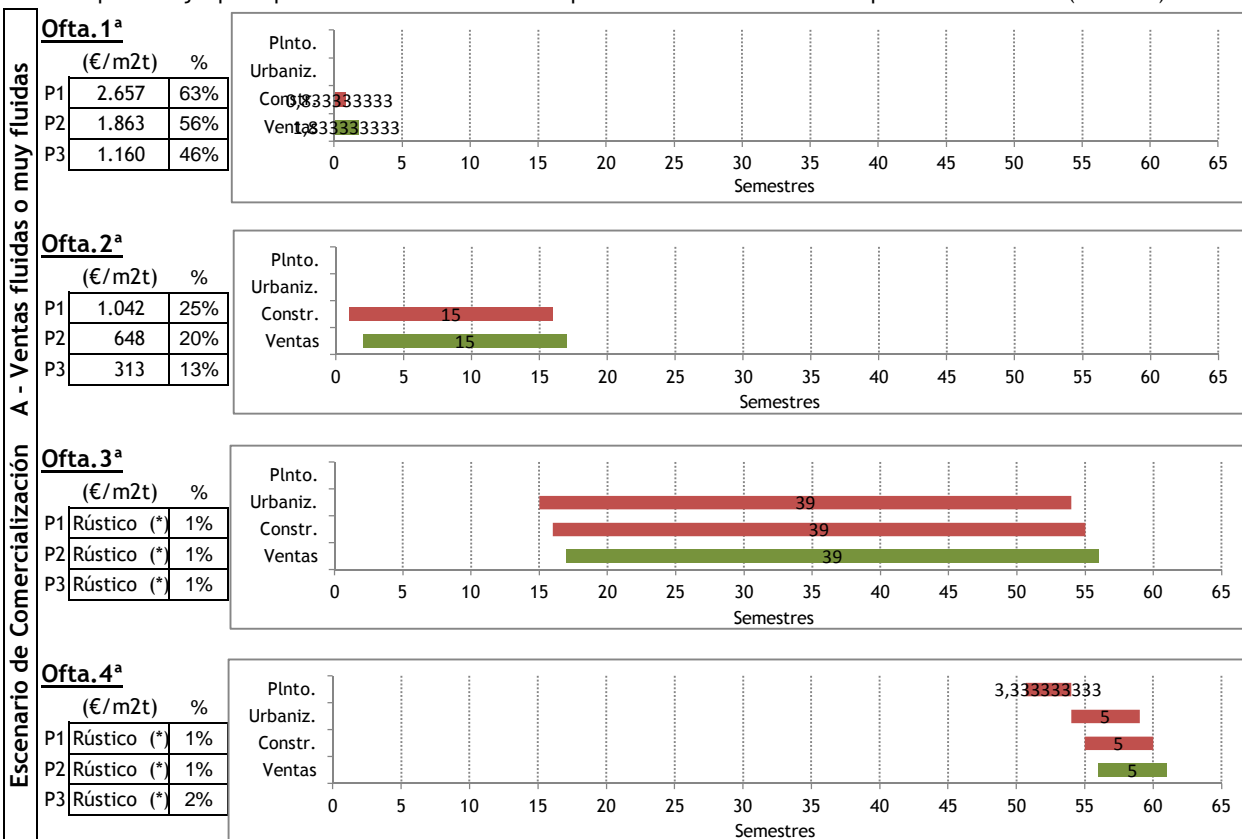
### RESULTADOS DEL CALCULO

Para cada uno de los tres escenario de ventas se muestran:

Los diagramas de desarrollo (ventas, construcción, urbanización y Plaeamiento/Gestión

Los valores de suelo estimados para cada uno de los tipos de producto de suelo.

El porcentaje que representa el valor del suelo respecto el valor de mercado del producto finalizado (vivienda)

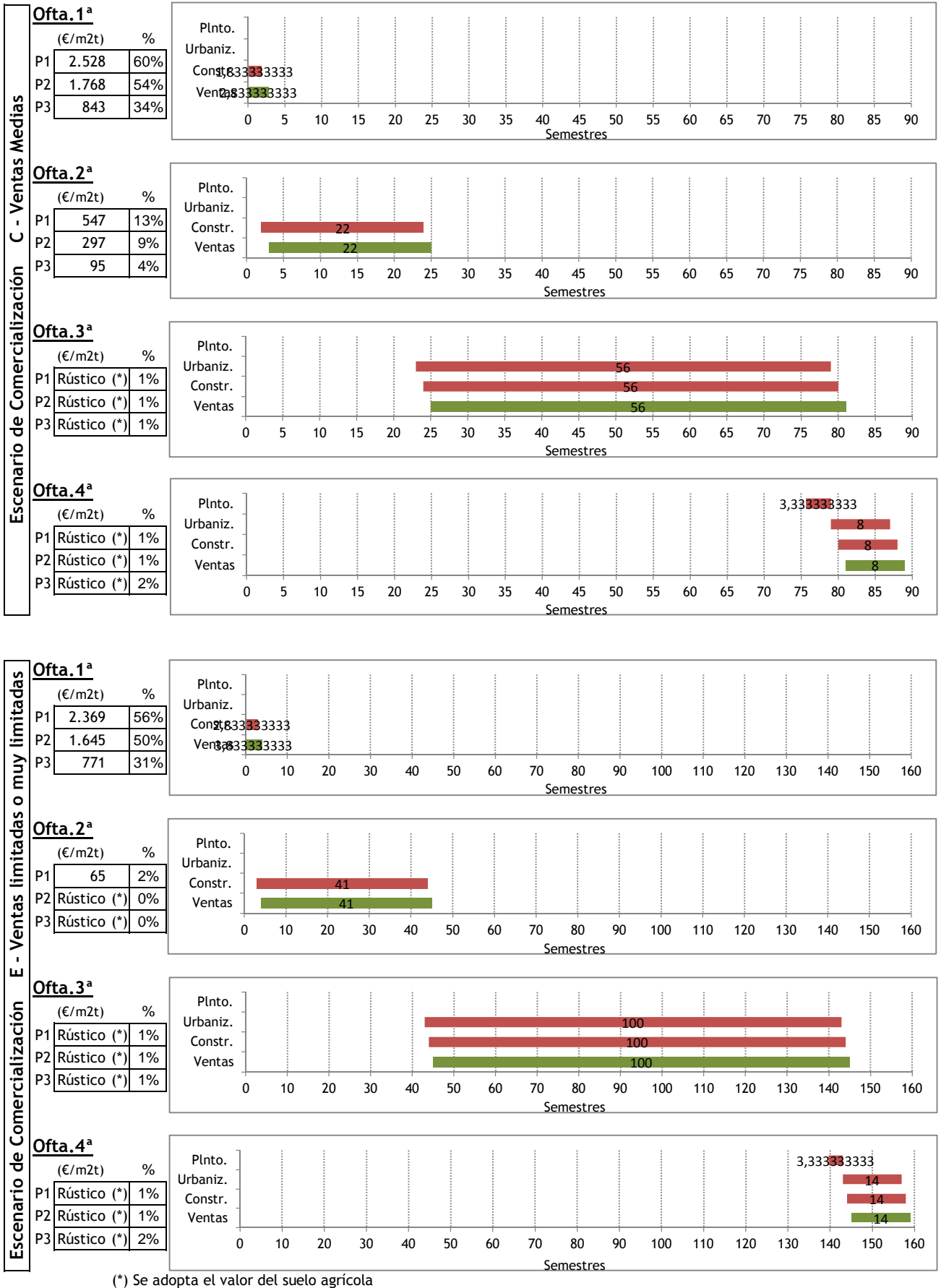


(\*) Se adopta el valor del suelo agrícola



### 8. Aproximación a los Valores de Suelo (3)

# Oferta Actual y Potencial de Vivienda Nueva en Sitges



(\*) Se adopta el valor del suelo agrícola





## 9. Memoria: Metodología e Información analizada

El presente estudio tiene por finalidad establecer un diagnóstico sobre el volumen y las características básicas de la oferta real existente y potencial de la vivienda nueva en el municipio de Salou (provincia de Tarragona) a Marzo 2011

### METODOLOGIA

#### **ALCANCE DEL TRABAJO**

Sociedad de Tasación S.A (ST) realiza este informe a partir de los datos obtenidos del análisis de la actual producción inmobiliaria (viviendas en promoción) así como de las potenciales actuaciones futuras de desarrollo de suelos. En relación a las viviendas, se cuantifican las superficies y el número de unidades nuevas en oferta a la fecha del estudio, tanto terminadas como en fase de construcción.

En relación a los suelos se detectan y analizan los destinados al uso residencial y se calculan las potenciales cuantías de viviendas a promocionar.

#### **AMBITO DE ANALISIS**

El se realiza sobre las promociones inmobiliarias y los suelos ubicados dentro del ámbito territorial del municipio.

El estudio de viviendas detecta y contabiliza las promociones de viviendas de renta libre de nueva construcción, destinadas a primera o segunda residencia, desarrolladas tanto en bloque, medianerías o adosadas. La promoción para ser analizada ha de tener un tamaño mínimo de 5 viviendas promocionadas, que podrán estar finalizadas, en construcción o en fase de proyecto y que durante el periodo de captación de información están en fase de comercialización.

Quedarán fuera del ámbito del estudio las viviendas aisladas o entre medianerías de autopromoción, los edificios destinados al alquiler, los que están en rehabilitación parcial y las viviendas sueltas ofertadas en segunda transmisión ya sean nuevas o usadas.

El estudio de Suelos considera las grandes áreas de suelo destinado al uso de vivienda que no requieren desarrollo urbanístico y aquellos que requiriéndolo hayan alcanzado un cierto grado de consolidación a nivel de aprobación inicial / provisional.

El estudio no considera las potenciales ofertas de viviendas derivadas de la posible sustitución de edificios obsoletos.

#### **CAPTACIÓN de LA INFORMACIÓN**

Sociedad de Tasación S.A. (ST) emite este estudio después de realizar un importante trabajo de campo con el apoyo de su red de tasadores (arquitectos y arquitectos técnicos) residentes en el municipio analizado y que en base a su conocimiento del territorio captan y analizan la información de las distintas promociones y suelos.

La información básica de las viviendas de las promociones se obtiene mediante visita comercial en la oficina de ventas y/o mediante llamada telefónica empleando la técnica de simulación de compra.

La información de los suelos en los que potencialmente se puedan desarrollar promociones de viviendas, la obtiene el técnico de ST mediante consultas a los servicios de urbanismo de la corporación local.

#### **CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN**

El estudio recopila informaciones básicas distintas según se trata de viviendas en promoción o de suelos a desarrollar. Los contenidos analizados para cada tipo de inmuebles son los siguientes:

#### Viviendas.

La información se recopila en los formularios que ST tiene establecidos al efecto, que se denominan "Formulario de Viviendas en Promociones" y que se muestran según se indica en el punto 19 del índice.

Se cumplimenta un formulario por cada promoción estudiada. El formulario consta de los siguientes conceptos:

#### Identificación:

Nombre promotor, Provincia, Municipio, Dirección postal, Georreferenciación, Teléfono de contacto, Persona contacto.

#### Tipificación de la localización.

#### Características básicas de la promoción:

Tipología. Número de vivienda y superficie total. Rango de calidad constructiva. Nivel de equipamiento promoción. Anexos

#### Características de las viviendas.

Número de viviendas promovidas y ofertadas por cada tipo (nº de dormitorios y el rango de superficie). Rango de calidad acabados. Nivel de equipamiento promoción.

#### Estado de las obras

#### Comercialización

Porcentaje de Oferta existente (unidades por vender) según tipos de viviendas.

#### Financiación

#### Información gráfica

Localización y fotografía.

#### Suelos

La información de los suelos se recopila en formularios que ST tiene establecido al efecto que se denominan "Formulario de Suelos" y que se muestran según se indica en

#### Identificación:

Figura y nombre del ámbito, Provincia, Municipio, Dirección postal, Georreferenciación

#### Tipificación de la localización

#### Característica básicas:

Extensión bruta /neta. Número de vivienda y superficie total (privadas) a desarrollar. Tipología y tamaño.

#### Nivel de consolidación

Nivel alcanzado por el Planeamiento. Sistema y nivel alcanzado por la Gestión. Estado de urbanización.

#### Estimaciones de desarrollo.

Plazos necesarios para desarrollar los procesos de planeamiento, gestión, urbanización y construcción hasta la finalización de las viviendas y puesta en el mercado.

#### FUNDAMENTOS TÉCNICOS DEL ANÁLISIS

El estudio con su información pretende ser un elemento de ayuda para predecir y ubicar temporalmente mejor las situaciones de riesgo derivadas de exceso de oferta real o potencial. A tal fin el estudio calcula la Oferta Potencial Máxima en base a la cuantificación de los stocks de los distintos escenarios temporales.

##### Oferta Potencial Máxima

Las conclusiones sobre la oferta potencial máxima se basan en la cuantificación de la oferta real de las viviendas en venta, a la fecha del estudio, existente de las promociones en distintos estados de ejecución (viviendas construidas o en construcción) así como la previsión de las que se pueden realizar en los suelos a desarrollar en base al planeamiento.

En las actuales condiciones del mercado, establecer la evolución de la oferta de viviendas es muy complicado y aventurado. La generación de oferta, no depende de la simple capacidad constructiva del sector, sino que está vinculada al nivel de absorción del producto por parte de la sociedad.

En la presente situación de mercado saturado por la oferta, y tensionado por la atonía de la demanda, establecer hipótesis de futuros desarrollos de suelos en base a proyecciones de posibles ritmos de ventas actuales basados en estimaciones subjetivas y forzadas a la baja por un mercado casi paralizado puede ser una decisión arriesgada y de resultado imprevisible.

En consecuencia, y con el fin de evitar sesgos en la información, el estudio presenta la oferta potencial en base al desarrollo de los suelos desde un enfoque teórico y legal de máximo aprovechamiento basado en criterios de producción. Los resultados se deben interpretar como una referencia de la situación actual y del escenario teórico límite en base a los aprovechamientos establecidos por el planeamiento a la fecha del estudio. En todo caso las conclusiones requerirán ser contrastadas en el futuro para adaptarlas en cada momento en base a las correcciones generadas por la evolución del mercado.

##### Cuantificación de stocks

El estudio contabiliza las viviendas ofertadas en cada momento siguiendo los siguientes criterios:

###### Obras terminadas:

Se considera todo el stock promovido y en oferta deducida de la información obtenida en el trabajo de campo mediante simulación de compra. En el escenario temporal del estudio se contabiliza en el flujo del primer periodo.

###### Obra en construcción o proyecto:

Se considera todo el stock promovido y en oferta deducida de la información obtenida en el trabajo de campo mediante simulación de compra. Se contabiliza en el flujo correspondiente al periodo en que se finaliza la obra a unos ritmos razonables en base a su tamaño y la zona.

###### Suelos:

Se considera el aprovechamiento definido en el planeamiento para el uso vivienda/residencial incluidas las superficies de cesión al considerarse que forman parte de la oferta competitiva. El stock calculado se contabiliza en los flujos correspondientes al periodo en que se estime que el suelo será. A tal fin se considerará el menor periodo de tiempo necesario, razonable y usual en la zona, sin la utilización de recursos extraordinarios, para la consolidación del planeamiento, gestión urbanística, obras de urbanización y construcción.

##### Absorción de la Oferta

Definir un plazo para la absorción del stock de la oferta real y potencial puede resultar bastante complicado por depender de variables exógenas a la actividad inmobiliaria. No obstante, el estudio analiza los plazos necesarios para la absorción de la oferta potencial total y la oferta potencial excluyendo los suelos con planeamiento pendiente de aprobación, estimados en base a tres hipotéticos escenarios de ventas lineales (fluidas, medias y limitadas) definidos a partir de las comercializaciones históricas acontecidas en el municipio.

Como en los casos anteriores, las conclusiones obtenidas en base a las suposiciones realizadas, requerirán ser contrastadas en el futuro para adaptarlas a la evolución real del mercado.

##### Aproximación a los valores del suelo

Determinar el valor del suelo a medio y largo plazo es un ejercicio aventurado dadas las variables que interviene en el proceso de formación del valor. No obstante, el trabajo establece una aproximación al valor de los suelos en base los datos obtenidos de la oferta real y potencial de viviendas, su posible desarrollo constructivo y estimada absorción por el mercado; todo ello según los distintos escenarios de comercialización calculados a partir del comportamiento del mercado en ciclos anteriores.

El ejercicio calcula el valor del suelo aplicando el Método Residual Dinámico, que determina el valor del suelo como el resultado de deducir del valor de mercado del producto inmobiliario finalizado (en este caso viviendas) los costes necesarios para su producción y comercialización.

Sin embargo, la estimación teórica del valor del suelo se realiza a la inversa que en la forma tradicional, y en lugar de partir de unos plazos constructivos óptimos a los que posteriormente se adaptan las ventas, se establece una estimación inicial de las ventas las que se les adaptan el resto de las hipótesis de desarrollo inmobiliario. Para ello el ciclo de ventas se desdobra en los tres escenarios de venta definidos y posteriormente a cada uno se le establecerán sus posibles ciclos de construcción (en su caso también el de urbanización y/o gestión y planeamiento).

De igual modo, se sigue la segmentación de la oferta establecida en capítulos anteriores, analizando de forma separada los suelos que corresponden a promociones en curso de ejecución, los solares urbanos, los suelos con el planeamiento aprobado y el resto de suelos con planeamiento y/o gestión no consolidada.

El estudio establece como hipótesis óptima de desarrollo iniciar las ventas con las viviendas pertenecientes a las promociones en ejecución. Una vez finalizada esta oferta, se inicia la venta de las viviendas del segundo tipo de suelo (solares urbanos). A su vez, una vez vendidas lasde este tipo se inicia la última fase de ventas con las viviendas de los suelos sin planeamiento consolidado, hasta la finalización de la oferta potencial considerada.

Entre las hipótesis del cálculo se han considerado los valores de mercado de las viviendas y los costes de construcción, urbanización, etc... medios de la zona, así como tasas de actualización acordes con la inversión, todos ellos referidos a la fecha del informe. Los valores de suelo teóricos adoptados resultantes de las hipótesis del cálculo en ningún caso serán inferiores al valor del suelo para uso agrícola.

Los valores propuestos son una aproximación teórica orientativa del valor medio del suelo según el tipo de oferta considerado y en ningún caso han de adoptarse como un valor de tasación ni un valor de mercado cierto.

#### VALIDEZ DE LA INFORMACION

La información considerada es el resultado de la recopilación de los datos obtenidos en el trabajo de campo. En consecuencia, parte de la validez de las conclusiones adoptadas respecto a la oferta actual depende en parte de la veracidad de los datos obtenidos en las encuestas de simulación de compra y contrastados posteriormente con los trabajos de gabinete.

La información de la oferta potencial futura a desarrollar en los suelos se cuantifica en base a la información pública definida en los parámetros de aprovechamiento urbanístico vigentes a la fecha del estudio, mientras que las previsiones para el desarrollo de la consolidación del planeamiento, gestión urbanística, así como de la ejecución de la urbanización, se establecen en base a los plazos medios necesarios usuales en la zona.

En consecuencia las conclusiones contempladas en el estudio serán un fiel reflejo de los datos captados y de las hipótesis adoptadas y su ajuste a la realidad dependerá del cumplimiento de las hipótesis consideradas.



## FORMULARIO DE VIVIENDAS EN PROMOCIONES

### IDENTIFICACIÓN / LOCALIZACIÓN:

Nombre de Promotor  Contacto  Teléfono   
 Municipio  Provincia  Cód.postal   
 Dirección (Calle, nº)

#### Tipificación de la localización

1ª Línea de Playa  2ª Línea de Playa  Núcleo Urbano  Desarrollo Periférico  Casco Histórico

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PROMOCIÓN

Tipología :  Viv. Unif. Aislada  Viv. Unif. Adosada  Viv. Unif. Medianerías  Viv. en edificio (piso)  Nº Viv.  Sup. Total (m2c)   
 Protección:  Sin protección  Estatal  Autonómica  Local  Otra  
 Calidad Constructiva de las viviendas :  Alta  Alta-Media  Media  Media-Baja  Baja  
 Equipamiento :  Aparcamiento en edificio  Patio  Portería / Servicios  Trastero/const aux.  Sala comunitaria  
 Jardines  Equip. Deportivo  Ascensor  Piscina  Otra  
 Anexos  Independiente / Optativo  Vinculado a viv./Obligatorio  Trastero  Garaje  Otro

### CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS (según nº dormitorios)

Tipo viv.	Nº Unid.		Sup. media (m2c)	Precio Medio (€)	Nivel de calidad			Nivel equipamiento						
	Prom.	Ofert.			Alta	Media	Baja	aisl.term.	a/c	calef.	terraza	coc.equip.	domotica	Otro
- 1 dorm.														
1 dorm.														
2 dorm.														
3 dorm.														
+ 3 dorm.														

### ESTADO DE LAS OBRAS

Terminado y Acondicionado  En construcción activa  En construcción sin actividad  
 Fase de construcción  Movimiento de tierras  Cimentación y contención  Estructura  Cerramientos  Fecha estimada fin obras (mm/aaaa)  
 Cubierta  Solados y Alicatados  Instalaciones  Terminaciones y Acabados

### COMERCIALIZACIÓN

Sistema Comercialización:  venta directa  Indirecta (intermediarios)  cooperativa  Internet  Otro  S/D  
 Fase de comercialización:  Sin iniciar  Iniciada en curso  Iniciada y Parada  Finalizada  % Oferta actual (pte.venta)

### FINANCIACIÓN

Préstamo hipotecario :  SI  NO  Sin Datos  % Préstamo (sobre V.mercado) :

### OBSERVACIONES :

### FOTOGRAFÍAS :



## FORMULARIO DE SUELOS

### IDENTIFICACIÓN:

#### FIGURA DE PLANEAMIENTO

PG/NNSS     Prog.Act.Urb.(PAU)/Plan Sect.(PSPD)     Plan Parcial (PP)     Plan Especial (PE/PERI/PMU)     Estudio de Detalle (ED)  
 Nombre del Ámbito:     Clasif.Suelo:  Urbano cons.     Urbano no consolidado     Urbanizable delimitado/sectorizado

### LOCALIZACIÓN:

Municipio     Provincia     Cód.postal   
 Dirección (Calle, nº)   
 Tipificación de la localización  
 1ª Línea de Playa     2ª Línea de Playa     Nucleo Urbano     Desarrollo Periférico     Casco Histórico

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL SUELO:

EXTENSIÓN DEL ÁMBITO		Tipología de viv.	Nº Unidades	Nº Máx. unid.	Sup. total (m2)	Sup. media (m2)
Superficie Total (m2s)		Unifamiliar aislada				
<input type="text"/> m2 brutos	<input type="text"/> m2 netos	Unif. entre medianeras				
Aprovechamiento Tota (m2)		Unifamiliar Adosada				
<input type="text"/> Uso residencial	<input type="text"/> Apropiación privada viv.	En edificio (piso)				

### NIVELES DE CONSOLIDACIÓN

#### Nivel alcanzado por el PLANEAMIENTO

Sin iniciar la redacción     Con aprobación inicial AI     Información pública IP     Resolución de alegaciones     Aprobación provisional AP  
 Emisión de informes administ.     Aprobación definitiva AD     Publicación BOP/BOCA

#### Nivel Alcanzado por la GESTIÓN

<input type="checkbox"/> COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Junta Compensación <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Junta Compensación	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación
<input type="checkbox"/> COOPERACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Proyecto Bases Actuación <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Proyecto Bases Actuación	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación
<input type="checkbox"/> EXPROPIACIÓN	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Relación Prop. y Bienes <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Expropiación	<input type="checkbox"/> Pago Justiprecio
<input type="checkbox"/> GESTIÓN INTEGRADA (Agente urbanizador)	<input type="checkbox"/> Sin iniciar gestión <input type="checkbox"/> AD Proy. Reparcelación	<input type="checkbox"/> AI Altern. técnica (PAI/PAU) <input type="checkbox"/> Inscripción Registro Propiedad	<input type="checkbox"/> AD Altern.técnica (PAI/PAU)	<input type="checkbox"/> AI Proy. Reparcelación

#### Nivel alcanzado por la URBANIZACIÓN

Sin iniciar tramitación     Aprobación inicial     Aprobación definitiva     Publicación BOP     Ejecución obras Urb.     Obras Finalizadas

### ESTIMACIÓN DE DESARROLLO

				SI NO	
Plazo Finalización Planeamiento y Gestión Urb.(meses)	<input type="text"/>	Plazo Inicio de obras de Edificación (meses)	<input type="text"/>	Urbaniz-Edif. simultanea	<input type="checkbox"/>
Plazo Finalización Obras de Urbanización (meses)	<input type="text"/>	Duración de las obras de Construcción (meses)	<input type="text"/>	Nº Fases des.Edificación	<input type="text"/>

### OBSERVACIONES :

### FOTOGRAFÍAS :

Ficha Urbanística

Foto exterior

--	--